

## Sucesso na advocacia em tempos de coronavírus (Covid-19)

Como o advogado pode projetar sua carreira e conquistar clientes durante e após a pandemia.

Lucas Almeida<sup>12</sup>

### Introdução

Longe da prepotência de predizer a fórmula mágica do sucesso, quero discutir alternativas para o advogado durante e após a pandemia do Covid-19, mesmo porque, mais que respostas prontas, o que tenho comigo são dúvidas e incertezas, inclusive com relação ao futuro da minha profissão e do meu escritório.

Se já era difícil antes, agora está muito pior. A advocacia e o mundo se preparam pra enfrentar a maior recessão econômica da humanidade. Nela, poucos sobreviverão e serão capazes de surfar na crista da nova onda; a grande maioria será engolida. É hora de abandonar o otimismo ingênuo.

A pandemia, contudo, pode nos revelar novos caminhos, e é preciso estar atento. O mais célebre estadista britânico acreditava que as crises carregam oportunidades.

*"Nunca se deve desperdiçar uma boa crise"*  
**Winston Churchill**

Parando pra pensar, o mundo teve mais avanços justamente em situações trágicas, quando alguém, ou um grupo de pessoas, resolveu mudar a situação. A vacina contra a poliomielite e a luz elétrica comprovam isso; a *Uber* e o *Airbnb* também. A crise nos obriga a deixar de procrastinar pra encontrar soluções a problemas que não queríamos enfrentar ou que sequer conhecíamos. E assim será agora.

---

<sup>1</sup>Advogado com atuação perante os tribunais superiores (STF e STJ) e em defesa de magistrados, membros do Ministério Público e titulares de cartório perante o CNJ e o CNMP, com peticionamento, acompanhamento e sustentação oral em todos os casos.

<sup>2</sup> Artigo publicado originalmente em <https://lucasalmeida.jusbrasil.com.br/artigos/835824124/sucesso-na-advocacia-em-tempos-de-coronavirus-covid-19>

As incertezas são incontáveis e a certeza é única: se cruzarmos os braços e deixarmos de interpretar o fenômeno e suas consequências, seremos tragados por um processo sem volta, que requer agilidade, resiliência e sobretudo perspicácia.

## 1. Sintomas do Covid-19 na advocacia

Inicialmente identificada na cidade de Wuhan, na China, em apenas três meses, o novo coronavírus atingiu mais de 180 (cento e oitenta) países, entre os quais o Brasil. A pandemia impôs medidas de confinamento e colocou de cabeça pra baixo as tradicionais metodologias de trabalho em diversas áreas profissionais. O Direito não ficou de fora.

Desde então, gerenciar um escritório de advocacia têm angustiado e atormentado muitos advogados, que se veem desafiados a se reinventar pra captar novos negócios e se adaptar à realidade imposta.

Paralelamente, milhares de empresas, em inatividade, acumulam dívidas e ameaçam fechar, gerando índices de desemprego e de inadimplência nunca antes vistos, comprometendo, por tabela, os rumos da advocacia.

Richard Susskind, autor de *Online courts and the future of justice* (Tribunais online e o futuro da justiça), em artigo publicado no jornal britânico *The Times*, afirmou que os escritórios de advocacia, assim como todo o sistema jurídico, dispõem de poucas semanas para reinventar sua forma de pensar e de trabalhar, sob pena de serem atropelados pelos efeitos do Novo Coronavírus.

Para ele, ferramentas como mensagens de voz, *chats*, videoconferências e julgamentos *online* precisam ser rapidamente incorporados à rotina dos advogados.

*"É uma mudança maciça no método de trabalho: operacional, técnica, cultural e emocional".*

### **Richard Susskind**

Em outras palavras, a advocacia, que, em condições normais, avançaria tecnologicamente em passos cadenciados, encurtou seu trajeto evolutivo por imposição da pandemia do Covid-19, passando o mercado a exigir, dos escritórios, uma completa reestruturação, bem como a adoção de práticas e plataformas que privilegiem o teletrabalho, a tecnologia e a inteligência artificial em benefício da sociedade. Com isso, o mundo e a humanidade jamais serão os mesmos.

## 2 - A nova advocacia

*“Você pode ignorar a realidade, mas não pode ignorar as consequências de ignorar a realidade.”*

*AynRand*

Durante longo tempo, a advocacia ficou restrita a uma casta de pessoas privilegiadas, que, tidas pela sociedade como doutores intocáveis de notório saber jurídico, davam-se ao luxo de impor suas condições de atendimento e seus honorários.

Depois da internet, tudo mudou. É o fim do argumento de autoridade. A lei do progresso atingiu a advocacia e o conhecimento foi democratizado a quem deseje acessar o *Google*. Com o impulso dado pela pandemia, a inteligência artificial, cada dia mais, toma conta da advocacia nas tarefas que dispensam o caráter personalíssimo: acompanhamento processual, monitoramento de jurisprudências, elaboração de contratos automatizados e várias outras atividades que, até bem pouco tempo, estavam sendo executadas por advogados de modo repetitivo ou em condições precárias. Ao lado disso, a comunidade jurídica cresceu e colapsou.

*“Hoje é mais fácil achar um advogado que um encanador”*

*Max Gehringer*

Aqui no Brasil, pra se ter ideia, estão mais da metade de faculdades do mundo inteiro – São quase 1.500 (mil e quinhentas) e há mais de 1.100.000 (um milhão e cem mil) advogados disputando mercado. Sem espaço pra todos, é possível identificar, a quilômetros de distância dos bem sucedidos medalhões da advocacia, uma considerável parcela de profissionais desempregados e outra recebendo o equivalente a um salário mínimo ou pouco mais do que isso.

Como se não bastasse, surge uma pandemia pra tornar ainda menos provável a prosperidade na profissão.

*“Assim como a doença não existe para dar emprego aos médicos, a lei não está aí para dar sustento aos advogados”*

*Richard Suskind*

Mais do que nunca, a inovação e a renovação se impõem. Sem isso, seremos peças obsoletas vagando em um mundo dinâmico e conectado; seremos apenas *commodities*. O advogado precisa acordar para o que já aconteceu e para o que virá a acontecer. Ou se ajusta à realidade, ou está fora do jogo.

Chegou o momento de se reinventar profissionalmente. Mas como? Adiante compartilho **cinco diretrizes** que podem servir ao advogado nesse cenário de incertezas, querendo acreditar que é possível enxergar no aparente “fim” perspectivas para um novo começo:

### **2.1. Fuja da zona de conforto. Crie uma rotina.**

Isolamento social não é o mesmo que férias. O primeiro passo do advogado que pretende se sobressair diante de uma situação de crise é criar uma rotina. Parece fácil, mas não é. A crer nos depoimentos de colegas mais próximos, a agenda dos advogados está completamente caótica. Letárgicos e improdutivos, acumulam prazos e obrigações.

Salvo raríssimas exceções, rende-se no escritório bem mais do que em casa. Afinal, lá estão os nossos livros, a nossa mesa, as nossas gavetas, a nossa bagunça... lá estamos habituados ao trabalho. Em casa não. Por isso, o ideal é isolar um ambiente e definir horários. Também é recomendável listar numa folha de papel, na noite do dia anterior, as atividades que planeja fazer no dia seguinte, obedecendo ordem e horário.

Especialistas afirmam que é necessário repetir uma atividade por 21 (vinte e um) dias para que o cérebro humano passe a reproduzi-la de maneira “automática”. Ou seja, é necessário cumprir esse período de três semanas até interiorizar um novo aprendizado, criando um novo hábito – no caso, uma nova rotina.

É preciso ter iniciativa. Comece amanhã!

### **2.2. Renda-se à tecnologia, mas tire proveito dela.**

“Em alguns anos vão existir dois tipos de empresas – as que fazem negócio pela Internet e as que estão fora dos negócios”

Se antes havia, por parte do empresariado, certo receio em liberar seus colaboradores para o trabalho remoto, por imposição da pandemia, doravante todos se viram obrigados a aceitar a mudança, porquanto essa significou a única alternativa de manter os negócios em atividade. Nos escritórios de advocacia não foi diferente. Basta dizer que as vídeo-chamadas se tornaram a plataforma usual das audiências judiciais e sustentações orais perante os tribunais.

Passado o evento, as consequências serão, muito provavelmente, positivas e irreversíveis. Além da inquestionável redução de despesas operacionais e de infraestrutura, sem prejuízo da eficiência dos serviços prestados, teremos uma melhor qualidade de vida e, bem assim, uma relação mais saudável e equilibrada com o trabalho, desde que saibamos lidar com isso.

Desse modo, salvo raras exceções, o advogado poderá desempenhar seu trabalho na sua casa, no seu escritório ou em qualquer lugar do mundo, graças à liberdade geográfica conquistada com a crise pandêmica.

E mais: não devemos subestimar o alcance da inteligência artificial. Se, por um lado, possuímos a capacidade de refletir diante de adversidades, criando alternativas personalizadas para a resolução de conflitos, por outro, os robôs estão assumindo, cada vez mais, as atividades de grandes escritórios, com alto nível de segurança e agilidade. *Softwares* de última geração não apenas compreendem significados como também são capazes de fazer correlações. Ou seja, além de analisar milhões de documentos em segundos, sugerem decisões a serem tomadas diante de cada caso. Estima-se que, num futuro próximo, teremos comunidades de clientes dividindo custos de serviços jurídicos similares e a própria internet disporá de roteiros gratuitos sobre as leis.

Cabe ao advogado observar as transformações ocorridas na profissão, o que está mudando e o que vai mudar. Ler, estudar e dominar essas tecnologias é uma tarefa indispensável a quem queira estar à frente de seu tempo.

Por que não desenvolver em seu escritório um modelo de prestação de serviços *online*? O consumidor de serviços jurídicos evoluiu bastante e, sobretudo

durante esta pandemia, está a maior parte do tempo conectado ao seu *smartphone*. Não se engane: **o consumidor conectado exige um fornecedor conectado**.

Por isso, é preciso olhar para o futuro sem preconceito, certo de que a tecnologia veio pra ficar e mudará, por completo, as estruturas da nossa profissão.

### 2.3. Planeje seu marketing e conquiste autoridade

Todos já perceberam que a forma de captação de clientela mudou em virtude do confinamento. E, possivelmente, mesmo após o controle da pandemia, muita coisa não voltará a ser como antes.

Se sua clientela advinha exclusivamente da indicação de pessoas próximas e de clientes antigos, está na hora de repensar. Muito provavelmente, mantendo apenas esse canal de prospecção, você sofrerá uma diminuição considerável em seu faturamento, na medida em que as relações interpessoais, de forma geral, restarão comprometidas, mesmo após o fim da pandemia; isso sem falar nos reflexos da crise econômica. O momento requer inovação das maneiras de atrair e conquistar clientes. Lembrem-se disso: na era digital, e sobretudo em tempos de coronavírus, a forma mais eficiente, e ao mesmo tempo, menos onerosa, de prospecção de clientela é o **marketing digital**.

Para ter sucesso e poder cobrar altos honorários, o atributo mais importante que um advogado pode ter é a **autoridade**. Esse é o pensamento de um dos mais respeitados consultores de marketing digital para advocacia no Brasil:

**“Quando o profissional consegue construir a sua autoridade no mercado, seus clientes já chegam até ele dispostos a contratá-lo, independentemente do quanto isso vai doer em seu bolso”.**

**Sérgio Merola**

E uma das maneiras mais prováveis de se adquirir autoridade é justamente através do marketing digital, desde que devidamente planejado e executado. Como fazê-lo?

O *instagram* é indiscutivelmente a rede social mais poderosa da atualidade. Muito do seu sucesso se deve ao fato de ter sido a primeira a ter se desenvolvido

exclusivamente na plataforma dos *smartphones*, fazendo com que um universo gigantesco de pessoas estejam interligadas e conectadas entre si.

Poucos, entretanto, são os advogados que sabem fazer uso da rede social, projetando a imagem e a segurança que o cliente quer dele.

Muitos desperdiçam o potencial dessa importantíssima plataforma de comunicação profissional, utilizando-a apenas como ferramenta de divulgação de sua vida pessoal: festas, viagens, bebedeira, balada etc. Esquecem-se de que o mundo é preconceituoso e adora julgar, e julga bem mais pela nossa aparência do que pela essência. Ao advogado que deseje obter resultados na internet, exageros da vida pessoal devem ser mantidos *offline*.

Outros fazem uso de suas redes sociais para replicar conteúdos de outros *sites* (CNJ, STJ, STF etc.), bem como para publicar leis, súmulas comentadas e notícias desinteressantes e enfadonhas, da mesma forma afastando seus potenciais clientes em vez de aproximá-los.

Esqueça o juridiquês! Escreva para o leigo, sendo simples e objetivo. E, principalmente, **publique sobre algo que amenize a dor do seu leitor/cliente** – esse é o foco –, afinal, na internet, ninguém está à procura de um escritório de advocacia, mas sim de soluções para seus problemas. E por trás de cada problema existe uma dor. Compreender e ser capaz de transmitir essa abordagem exige repetição (acerto e erro) e leva tempo, mas faz toda diferença.

Aliás, essa linguagem também pode ser explorada em outras plataformas de marketing digital, como é o caso do *youtube* e das páginas profissionais da rede. A partir do momento em que você escreve, ou se apresenta em vídeo, sobre determinado tema, desde que de forma empática e comunicativa, você passa a ser respeitado naquele assunto, adquirindo autoridade e relevância perante os possíveis futuros clientes.

Destine uma hora do seu dia a escrever conteúdos jurídicos para leigos. Em seguida, compartilhe em suas redes sociais e em uma página profissional (*jusbrasil*, por exemplo). Encaminhe, com moderação, pra amigos, clientes, parceiros e colaboradores. Observe o *feedback* de cada postagem. Tenha paciência. Os resultados serão lentos, mas gradativamente você consolidará uma imagem respeitável de advogado que merece ser lembrado e consultado.

## 2.4. Observe as tendências. Pense fora da caixa

As tensões já vivenciadas têm demandado intervenções de advogados, na medida em que, ao ser decretado estado de calamidade para conter-se a pandemia, foram restringidos direitos civis, trabalhistas, contratuais, eleitorais, tributários etc., do que decorreram diversos efeitos jurídicos na vida das pessoas.

O **direito à saúde**, como nunca, teve e terá imensa visibilidade. Inicialmente, vieram os *habeas corpus* para assegurar a prisão domiciliar aos presos em situação de risco, por idade ou doença pré-existente, com precedentes do STF (HC 182.596, Rel. Min. Gilmar Mendes) e do STJ (HC 563.142, Rel. Min. Reynaldo Soares da Fonseca). Em seguida, o Conselho Nacional de Justiça fez publicar uma Recomendação, de n. 62/2020, ampliando o alcance da medida, com a conversão em prisões domiciliares e a concessão antecipada de saída dos regimes semiaberto e fechado. Mas não é só.

Os planos de saúde e seus usuários começaram a discutir judicialmente o atendimento em caso de pandemia, já havendo precedente do Tribunal de Justiça de São Paulo, a declarar nula cláusula que exclui cobertura em caso de epidemia de dengue (processo n. 1015768-61.2015.826.0506). Por outro lado, os seguros de vida, que, na sua grande maioria, excluem de sua cobertura a hipótese de pandemia, seguramente serão demandados na justiça em caso de recusa ao pagamento de indenizações à família do falecido.

Diversos trabalhadores e servidores públicos, pertencentes ao grupo de risco, já batem às portas do Poder Judiciário para que lhes seja declarado o direito de não trabalharem presencialmente. Também os profissionais da área de saúde, uma vez sujeitos ao vírus, possivelmente demandarão contra hospitais públicos e privados, caso sejam atingidos, de forma irreversível, como já ocorreu em relação a enfermeira que, tendo contraído o H1N1, foi indenizada por força de decisão do Tribunal Superior do Trabalho (RR 100800-30.2011.517.0009).

E não é difícil prever: com o agravamento da pandemia e o atingimento de seu pico, as mortes por falta de atendimento médico ensejarão a propositura de diversas ações de natureza indenizatória.

Além do direito à saúde, vários outros ramos jurídicos começam a entrar em ebulição. Na área cível, revisões contratuais e renegociações de dívidas se acumulam em virtude da imprevisibilidade do momento presente; no contencioso trabalhista, o advogado é chamado a atuar nos casos de negociações que excedam a composição amigável. Na seara tributária, já existem precedentes a assegurar a prorrogação do vencimento de encargos fiscais e financiamentos bancários.

Já é possível, assim, visualizar uma avalanche de demandas judiciais em decorrência dos efeitos da pandemia, durante e sobretudo após o evento. É de se perguntar: o Judiciário brasileiro, hoje absolutamente congestionado com mais de 100.000.000 (cem milhões) de processos, suportará a judicialização de um sem-número de novos litígios?

Nesse panorama, os **meios alternativos de solução de conflitos (arbitragem, mediação e conciliação)**, fora do Poder Judiciário, ganham força e têm tudo pra se tornar a bola da vez, como já são, há bom tempo, nos Estados Unidos, onde o Sistema de Múltiplas Portas (*Multidoor Courthouse System*) auxilia o litigante a escolher, conforme as especificidades do caso, a “porta” mais adequada à resolução de sua contenda.

Assim, mais do que identificar áreas do Direito circunstancialmente valorizadas em decorrência do episódio do novo coronavírus, o advogado deve ter mentalidade empreendedora e estar atento a informações e notícias não necessariamente vinculadas ao Direito (economia, política, ciência etc.), para, de maneira inovadora, incorporá-las à prática jurídica, chegando em nichos ainda não explorados com ideias que o mercado quer ou vai querer. Isso é criar oportunidades. E só cria oportunidades quem é capaz de pensar fora da caixa.

## **2.5. Esqueça os títulos. Entregue algo único.**

Crescemos ouvindo de nossos pais e professores que a qualificação profissional (cursos e certificados) seria o investimento mais seguro para se obter sucesso na carreira. A fórmula que deu certo no passado atualmente está em franco declínio.

Não são poucos os pós-graduados, mestres e doutores que gostariam de estar advogando, mas não conseguem se encontrar no mercado de trabalho. É que a

titulação passou a ser moeda de menor valor diante daquilo que você é capaz de entregar. Hoje é preciso pensar menos em si, e mais no cliente.

Para Érico Rocha, o guru do empreendedorismo *online*, quem joga na primeira divisão não se importa com certificado; se importa com resultado. Obviamente, não defendo a superficialidade na advocacia. Muito pelo contrário. Mas é inegável que, na atualidade, o resultado deve ser o foco, e não o certificado. Nesse contexto, será valorizado aquele que tiver o que ninguém (ou quase ninguém) tem e que fizer o que ninguém (ou quase ninguém) faz. É preciso entender que o consumidor de serviços jurídicos é quem detém o poder de definir as novas regras. **É a necessidade dele, e não a sua, que definirá o seu futuro na advocacia.**

Observe que, em regra, os advogados são muito semelhantes. Uns copiam os outros e, no fim, todos terminam muito parecidos: os cartões de visita, os papéis timbrados, as assinaturas de e-mail, a decoração do escritório, a forma de escrever e de falar, o modo de se apresentar ao cliente. Tudo parece fazer parte de um processo de pasteurização.

Mas é preciso se reinventar. Reinventar-se, nesse contexto, significa desenvolver novas habilidades, sendo capaz de criar algo diferente, que ofereça um valor capaz de ser percebido pelo cliente. O advogado que, em um mercado tão competitivo e uniforme, for capaz de desenvolver a habilidade de apresentar um novo serviço, ou um serviço melhorado ou sob uma forma diferente, trazendo soluções criativas para o negócio e para o cliente, fará a diferença.

Não posso lhe dizer que seja essa ou aquela a galinha dos ovos de ouro em tempos de Covid-19. Só posso afirmar que cada um é capaz de descobrir o seu próprio caminho e, apesar de todas as adversidades, obter sucesso na advocacia.

### 3. Conclusão

Diante do episódio crítico vivenciado, e todas as incertezas que dele decorrem, resta ao advogado gastar algumas horas de ócio para refletir e se reinventar como profissional, abandonando velhos hábitos e incorporando metodologias de trabalho compatíveis com o novo momento da advocacia.

Criando uma rotina, mantendo-se longe da zona de conforto, conectando-se com as novas tecnologias, adquirindo autoridade através do marketing digital,

observando as tendências da advocacia, pensando fora da caixa e sendo capaz de entregar algo único, o advogado terá amplas condições de conquistar novos clientes e construir (ou reconstruir) uma carreira de destaque.

A quarentena terá seu fim, mas as lições sobre essa terrível pandemia permanecerão enraizados por muito tempo, representando um divisor de águas na vida das pessoas e no modo de gestão dos negócios. A advocacia não fugirá dessa reflexão.